

上場1年銘柄に注目

SaaS事業の高成長続く 今期はEC・DX支援に注力

フィードフォース 塚田耕司代表取締役社長に聞く



フィードフォース(7068・東証1部)は、エンタープライズ(大規模企業)を中心にデータフィード(※)を活用したマーケティング支援を行う「プロフェッショナルサービス事業」と、広告担当者自身で高度なマーケティングが実施できるシステムなどを提供する「SaaS事業」を展開している。7月5日に新規上場から1年を迎えた。これまでの歩みを振り返るとともに今後の展望について塚田耕司代表取締役社長に聞いた。

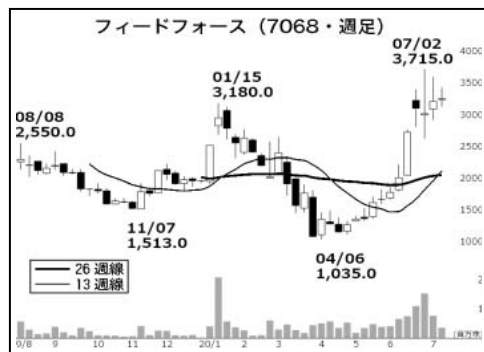
上場から1年を振り返って。――

「運用型広告コンサルティングのアナログのグループレジューンもあって、1年という短期間で売り上げ・利益を大幅に拡大することができた。上場が成長に向けた1つの大きなステップになることを実感した」――事業環境はいかがでしょう。

「プロフェッショナルサービス事業には広告代理業の顧客が含まれる。ここについては新型コロナウイルスの影響で4月以降広告出稿を抑制する動きがあり、大きく影響を受けている。一方で、SaaS事業の方が新

型コロナの影響は軽微。ただし、リモートワークの広がりで営業効率が落ちた。4～5月は売り上げが頭打ちになったが、6月以降改善を踏まえて、2021年5月期は上期(6～11月)の数字を保守的に見積もった半面、下期に関しては前期の成長率と同等の伸びを示す見込み。SaaS事業では、EC(電子商取引)に関連する3つのサービスを提供している。EC市場は新型コロナウイルスの影響で追い風を受けており、中長期で見ても成長期待が大きい領域だ」――

「デジタルマーケティングを主要の事業領域とする中でも、データフィードやソーシャルログインなど、



需要がありながらも他社があまり手掛けていない分野を押し込んでいる。また、2つの事業セグメントが相互に良い影響を与えながら成長できている点も強み。プロフェッショナルサービスはアウトソース型で仕事を請け負う、いわば人が動いてサービスを提供する事業。顧客の課題を直接拾い上げ、ここで得たノウハウをSaaS事業の製品の機能として転用し、中小企業にセルフサービスで安価に使えるようにする。さらに、このSaaS製品の機能をプロフェッショナルサービスの運用に生かすという好循環サイクルを構築している」――

「近年はSaaS企業の上場が相次いでいるが、当社のように上場の段階で複数のSaaSを運営している企業は珍しい。SaaS

を生み出して育てるノウハウが他社に比べて多く蓄積されており、この先、新規SaaSについてもスピード感をもった立ち上げが可能と考えている」――業績推移と事業の進捗について。

「前期はトップライスの大幅成長と安定した利益創出を実現。今期もさらなる成長を見込んでおり、SaaS事業は売上高成長率23・5%を計画する。今期はEC支援、マーケティング領域のDX(デジタルトランスフォーメーション)デジタル変革)支援の2つにフォーカス。EC支援は中堅企業の開拓を進めるほか、今世界的に大きく伸びているECプラットフォーム『Shopify』への対応に注力していく。約5000万円を新規事業に投じ、利益創出の継続と成長余力の拡大の両立を図る」――

「デジタルマーケティングのDX支援でNo.1の地位を目指す。既存のプロフェッショナルサービスやSaaS、そのほかの方法も含め、様々なノウハウを融合した総合的なDX支援

を展開し、デジタルマーケティングを入口とした企業変革の流れをリードしていく。提携やM&Aについて、大型のM&Aはしばらく実施しない考えだが、SaaS領域で良いプロダクトがあれば積極的に検討していきたい」――最後に株主還元策に対する考え、投資家の皆さまへ一言お願いします。

企業名	フィードフォース
事業概要	連動型デジタルマーケティング事業、データ連携ソリューション
上場日	2019/7/5
初値	2760円